ANNALES UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA · LUBLIN
POLSKA · ПОЛЬША · POLAND
VOL. XXIII, 17 SECTIO G 1976

Instytut Prawa Cywilnego UMCS
Zakład Prawa Gospodarczego

Janusz STRZĘPKA

Umowy długoterminowe w obrocie gospodarczym

Долгосрочные договоры в хозяйственном обороте

Les contrats à long terme dans le trafic économique

I

Reformy systemu planowania i zarządzania w latach 1970—1975, wyrażające się w polityce gospodarczej w odejściu od narzędzi typu administracyjnego na rzecz instrumentów i parametrów ekonomicznych, przyczyniły się w dużym stopniu do wzrostu znaczenia i rozszerzenia działania prawa cywilnego oraz instrumentów właściwych temu prawu. Spośród instytucji cywilnoprawnych szczególną rolę w tym zakresie odgrywają umowy, a zwłaszcza umowy długoterminowe, tworzące trwały stosunek ścisłej współpracy gospodarczej, pożądanej zwłaszcza z punktu widzenia ekonomicznego. Wiążą one dostawców i odbiorców w długoletnią współpracę gospodarczą, umożliwiającą prawidłową organizację i planowanie procesów produkcji oraz zapewniającą stałe i rytmiczne zaopatrzenie.

Długotrwałość powiązań prawnych sprzyja także rozwojowi specjalizacji, koncentracji, unifikacji oraz zwiększeniu wielkoseryjności produkcji, co pozwala na poprawę jakości i obniżkę kosztów własnych.

Z tych względów w toku reformy systemu planowania i zarządzania wiele miejsca poświęcono problematyce umów wieloletnich oraz porozumień kooperacyjnych, co znalazło wyraz w różnych dokumentach partyjno-rządowych. W referacie Biura Politycznego na IV Plenum KC PZPR wskazano między innymi, „że umowy zawierane między dostawcą i odbiorcą powinny w większym stopniu spełniać rolę sterującą nakazów planowych". Uchwała V Zjazdu PZPR stanowiła zaś, że „należy upowszechniać system długoterminowych, jak i doraźnych umów o dostawy między producentami i odbiorcami. Trzeba również podnieść rangę tych umów jako wiążącej podstawy dla planowania długofalowego i operatywnego w zakresie dostaw dla eksportu i na rynek wewnętrzny oraz dostaw w ramach powiązań kooperacyjnych i w dziedzinie inwestycji". W nowym

systemie planowania i zarządzania zaakcentowano wyraźnie rolę umów, a zwłaszcza długoterminowych, jako instrumentów planowania, nie ograniczając ich znaczenia jedynie do funkcji wykonawczych w stosunku do planu. Umowy długoterminowe powinny stanowić podstawę tworzenia wieloletnich, rocznych i operatywnych planów produkcji oraz zmian i korekty tych planów.[1]

Dzięki nim możliwe jest ułożenie w ramy prawne współpracy kontrahentów na okres wieloletni. Umowy długoterminowe pozwalają dostawcy planować produkcję na okres roczny lub wieloletni na bazie skonkretyzowanych, a nie tylko przewidywanych potrzeb odbiorców, umożliwiają wybór właściwych asortymentowo na przestrzeni dłuższego czasu kierunków produkcji oraz stwarzają warunki do zwiększenia serii produkowanych wyrobów. W oparciu o zawarte z dostawcami umowy długoterminowe odbiorcy mogą skutecznie zapewnić sobie ciągłość zaopatrzenia w surowce, części, zespoły znormalizowane, maszyny i urządzenia. Trwałe powiązanie odbiorców z dostawcami może sprzyjać osiągnięciu dużej regularności dostaw, eliminując potrzebę utrzymywania większych zapasów danego rodzaju towarów lub elementów kooperacyjnych. Zapewnienie przez odbiorców sukcesywności i rytmiczności dostaw odgrywa istotną rolę w stosunkach kooperacyjnych z uwagi na okoliczność, że zakłócenia w dostawach przez jedno z ogniw wywołują zjawisko tzw. mnożników fluktuacji w kolejnych, wyższych fazach produkcji. Natężenie tego zjawiska coraz szybciej rośnie i stąd zachodzi potrzeba planowania kooperacji i zaopatrzenia na podstawie trwałych stosunków umownych. Podkreślić należy, że dążenie do zapewnienia ciągłości zaopatrzenia lub zbytu jest szczególnie ważne w warunkach braku równowagi pomiędzy popytem a podażą danych artykułów zaopatrzenia materiałowo-technicznego (sytuacja tzw. rynku producenta lub dostawcy).

Umowy długoterminowe powinny być zawierane zwłaszcza przez przedsiębiorstwa produkujące wyroby w jednorodnych długich cyklach i seriach. Celowe jest korzystanie z formy umów długoterminowych także w przypadku elementów kooperacyjnych lub nawet tzw. materiałów katalogowych, ale wykonywanych dla jednego lub niewielu odbiorców w niedużej

---

[1] Por. J. Trojanek: *Umowa jako instrument planowania produkcji rynkowej*, Poznań 1974, ss. 22—31 oraz 31—36; *id.*: *Rola arbitrażu w kształtowaniu stosunków umownych w obrocie uspołecznionym*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1974, nr 8—9, ss. 262—264; *id.*: *Rola umów gospodarczych w procesie planowania i zarządzania gospodarką narodową*, [w:] *Problemy zarządzania gospodarką narodową*, Poznań 27—28 luty 1975, ss. 4—10 oraz 12—16, O. Ovečkowa: *Pomer planu a hospodarskej zmluvy* — referat wygłoszony na polsko-czesko-słowackiej konferencji w Gdańsku w dn. 15—17 listopada 1973. J. Pajestka: *Planowanie centralne, Kierowanie i mechanizm rynkowy w gospodarce socjalistycznej*, [w:] *Dyskusja o funkcjonowaniu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1969, ss. 247—248.

ilości lub specjalnym wykonaniu bądź też, gdy chodzi o niepopularne tzw. krótkie serie, niesprzyjające wydajności pracy. Uruchomienie ich produkcji wymaga bowiem często uzupełnienia wyposażenia produkcyjnego, pomocy technicznej, pomocy w zakresie organizacji produkcji, sprzedaży bądź zakupu surowców, materiałów lub wykonania określonych narzędzi, form, modeli itp., a więc wymaga poniesienia przez producenta dodatkowo znacznych nakładów. Niekiedy odbiorca powinien dokonać przekazania na rzecz producenta centralnie rozdzielanych materiałów, maszyn i urządzeń do produkcji kooperacyjnej. W takich przypadkach producent jest zainteresowany długotrwałością więzi z określonymi odbiorcami, gdyż dzięki niej łatwiej może zamortyzować poniesione nakłady.

Stabilność i długotrwałość powiązań gospodarczych z oznaczonym producentem przyczynia się do niepogarszania jakości i standaryzacji (typów, modeli, norm, wzorów, prób) dostarczanych materiałów. Wynika także z wymogów postępu technicznego, tj. doskonalenia poszczególnych wyrobów i metod ich wytwarzania, co wymaga elastyczności systemu zaopatrzenia materiałowego. Dzięki umownym powiązaniom może wytworzyć się stan, przy którym dostawca nie jest zaskakiwany zmianą życzeń odbiorcy, lecz jest wcześniej, a nawet na bieżąco informowany o tych wszystkich przedsięwzięciach konstrukcyjnych i technologicznych, które mogą wpływać na asortyment, ilość i parametry jakościowe zamawianych materiałów kooperacyjnych.[2] Należy wziąć także pod uwagę, że ograniczenie kooperacji tylko do obustronnej wymiany towarów nie znajduje uzasadnienia. Kooperacja przemysłowa obejmuje powiązania o różnym charakterze przedmiotowym: wymiana części, zespołów, podzespołów, usługi, montaż (tzw. operacje technologiczne) oraz przekazywanie wynalazków, wzorów przemysłowych, tajemnic produkcyjnych *(know-how)*.[3] Powyższe względy przemawiają również na korzyść powiązań wieloletnich, przyczyniających się w znacznym stopniu do wdrażania postępu naukowo-technicznego współdziałających kontrahentów. Długotrwałe więzi umowne stanowią instrument rozwijania produkcji artykułów mających szczególne znaczenie dla unowocześniania gospodarki kraju, na wielu odcinkach przyczyniają się do zmniejszenia społecznych kosztów produkcji, obrotu

---

[2] Por. Trojanek: *Umowa...*, ss. 221—222; T. Dryll: *W sprawie długoterminowych umów sprzedaży i umów dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1970, nr 2, ss. 211—212, K. Milewska: *Długookresowe powiązania umowne w Polsce — teoria i praktyka*, „Gospodarka Materiałowa" 1973, nr 10, ss. 336—337; Cz. Żuławska: *Problem odpowiedzialności cywilnej kooperantów i za kooperantów*, „Studia Prawnicze" 1970, nr 25, ss. 24—36; por. także publikacje w cyklu *Kooperacja*, „Życie Gospodarcze" 1971, nr 22—29.

[3] Por. J. Jakubowski: *Pojęcie umowy dostawy*, „Studia Prawnicze" 1974, nr 42, s. 114.

materiałowego i utrzymywania zapasów artykułów zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

Umowy długoterminowe rodzące stosunek zobowiązaniowy o charakterze ciągłym nie tylko stanowią podstawę do dokonywania wielokrotnych świadczeń (zobowiązujące do świadczeń sukcesywnych), lecz także służą do organizacji współpracy gospodarczej. Tworzą one organizacyjne przesłanki długofalowego współdziałania przedsiębiorstw poprzez skoordynowanie ich zamierzeń i zakresu działania. Ustalają kierunki rozwoju i specjalizacji produkcji, rozwoju nowej produkcji oraz modernizacji i podnoszenia jakości wyrobów, regulują inne zagadnienia dotyczące wspólnego planowania i organizowania stosunków gospodarczych między jednostkami przemysłu i handlu. Tego rodzaju umowy długotermionwe obejmują elementy planowo-organizacyjne i majątkowe. Wykorzystane są głównie do celów planowania rozwoju produkcji i uzgadniania oraz bilansowania w szerszej perspektywie czasowej możliwości produkcyjnych z odpowiednio kształtowanym zapotrzebowaniem rynku. Ustalenia w nich zawarte stanowią dla przedsiębiorstw ważne źródło informacji, wykorzystywanej w trakcie sporządzania wieloletnich i rocznych planów gospodarczych.

Umowy długoterminowe, stanowiące podstawę organizacyjną wieloletniej współpracy gospodarczej przedsiębiorstw, mogą także zobowiązywać do zawarcia umowy czy innych umów w przyszłości bądź do ich konkretyzacji. Ustalają one wówczas ramowe, szeroko pojęte warunki przyszłych umów, precyzują również przesłanki i terminy ich zawierania, zobowiązują producentów do zabezpieczenia potrzebnych urządzeń, surowców i materiałów, a odbiorców — do udzielania producentom wszelkiej możliwej w tym zakresie pomocy.

II

Jeżeli chodzi o unormowanie legislacyjne problematyki umów długoterminowych, to należy podkreślić, że brak jest dotychczas jednolitej regulacji prawnej w tym zakresie. Przepisy kodeksu cywilnego o umowie dostawy — mające stworzyć ramy prawne dla ściślejszych i trwałych stosunków między producentem a odbiorcą — okazały się niewystarczające i powstała konieczność stworzenia bardziej precyzyjnych podstaw prawnych do kształtowania ich treści, które znalazły odzwierciedlenie w przepisach niższego rzędu, a zwłaszcza w uchwałach Rady Ministrów.[4]

Przedstawiając rzecz chronologicznie instytucja umowy wieloletniej ukształtowana została początkowo w uchwale nr 314 RM z 8 VIII 1961 r.

---

[4] Por. T r o j a n e k, *op. cit.*, ss. 218—220; A. S t e l m a c h o w s k i: *Zasada planowości w prawie gospodarczym*, „Państwo i Prawo" 1969, nr 8—9, ss. 235—236

w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej.[5] W powiązaniach kooperacyjnych długotrwałych przyjęto zasadę obligatoryjnego zawierania umów wieloletnich, co miało wpłynąć na ustabilizowanie więzi kooperacyjnych. Przepisy uchwały (§ 6 ust. 5) dopuszczają możliwość „w razie gdy brak jest podstaw gospodarczych do zawarcia umowy wieloletniej, określającej ilości elementów kooperacyjnych, jakie dostawca powinien dostarczyć w poszczególnych latach" zawierania zamiast wieloletnich umów, porozumień w sprawie kooperacji, w których strony mogą określać w szczególności tryb składania zamówień na elementy kooperacyjne i warunki umów, jakie mogą być w przyszłości między nimi zawarte. Przepisy ust. 2 i 3 § 6 uchwały (regulujące treść umów kooperacyjnych) stosuje się odpowiednio do porozumień kooperacyjnych. Następnie uchwała nr 124 RM z 26 IV 1968 r. w sprawie zawierania umów wieloletnich na dostawy eksportowe pomiędzy przedsiębiorstwami i zjednoczeniami przemysłu a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego (nie publikowana nakazuje opierać współpracę handlu zagranicznego z przemysłem na umowach długookresowych, przystosowujących profil produkcji do wymogów rynku zagranicznego. Kolejnym aktem, wyraźnie ustanawiającym priorytet umów kształtujących wzajemne stosunki stron na przestrzeni dłuższego czasu była uchwała nr 99 RM z 10 VII 1970 r. w sprawie rocznych i wieloletnich umów sprzedaży i dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej.[6] Uchwała ta miała na celu dalsze upowszechnienie i usprawnienie systemu długookresowych powiązań umownych w obrocie uspołecznionym oraz zwiększenie jego roli w procesie planowania produkcji i organizacji zaopatrzenia. Obecnie zasada zawierania umów wieloletnich dla powiązań umownych w obrocie uspołecznionym znalazła wyraz w przepisach uchwały nr 192 RM z 3 VIII 1973 r. w sprawie umów sprzedaży oraz umów dostawy między jednostkami gospodarki uspołecznionej.[7]

Podkreślić należy, że przepisy uchwały 192/73 RM nie określiły bliżej, jakie umowy (i stosunki zobowiązaniowe) należy rozumieć jako umowy długoterminowe. Normatywna regulacja ogranicza się do stwierdzenia, że umową długoterminową jest umowa o dostarczenie towarów w okresie rocznym (umowa roczna) lub dłuższym niż rok (umowa wieloletnia) — § 2 i 3. Określenie to mogłoby sugerować, że pojęcie umów długoterminowych dotyczy tylko oznaczonych rodzajów umów, przede wszystkim stosunków obligacyjnych, zobowiązujących strony do spełnienia świadczeń. W rachubę wchodziłyby w szczególności umowy odnoszące się do stosunków zobowiązaniowych o charakterze ciągłym, zobowiązujących do spełniania świadczeń sukcesywnych. Tego rodzaju interpretacja ścieśnia-

---

[5] MP 1969, nr 13, poz. 106; zm. 1971 nr 42, poz. 270; zm. 1973, nr 36, poz. 218.

[6] MP nr 24, poz. 190.

[7] MP nr 36, poz. 218.

jąca nie byłaby jednakże właściwa. Umowy długoterminowe (i stosunki zobowiązaniowe) mogą bowiem także zobowiązywać do zawarcia umowy czy innych umów bądź też służą do organizacji współpracy gospodarczej, lecz nie powodują nawet obowiązku zawarcia umowy. Warto także zaznaczyć, że jakkolwiek umowy długoterminowe w rozumieniu uchwały 192/73 RM rodzą stosunek zobowiązaniowy o charakterze ciągłym, zobowiązujący do spełnienia świadczeń sukcesywnych, to taki charakter mogą mieć także umowy zawarte na okres krótszy niż 1 rok, które nie są zaliczane do umów długoterminowych w rozumieniu uchwały 192.

Zanim przejdziemy do scharakteryzowania specyfiki oraz oceny prawnej umów długoterminowych oraz porozumień kooperacyjnych, należy zwrócić uwagę, że w dotychczasowej praktyce gospodarczej nie były one w szerokim zakresie wykorzystywane, a nawet zawierania tych umów unikano, zwłaszcza wieloletnich umów kooperacyjnych. Wynikało to przede wszystkim z istniejącego mechanizmu funkcjonowania gospodarki determinowanej zastosowanym systemem planowania i zarządzania.[8] Ukształtowany w latach sześćdziesiątych system planowania cechowała dominacja funkcji bieżącego zarządzania, co zniekształciło właściwe powiązania systemu planowania w układzie czasowym. Wyrażało się to przede wszystkim nie tyle w instytucjonalnej, ile w faktycznej nadrzędności planu rocznego nad planem wieloletnim. Orientacja na bieżące pokonywanie trudności powodowała, iż w planowaniu rocznym odchodzono od ogólnych założeń wyznaczonych w planie wieloletnim. Ogólnie można stwierdzić, że główna przyczyna słabości przyjętego w latach sześćdziesiątych systemu planowania w Polsce tkwiła w funkcji, jaką nadano planowi centralnemu, sprowadzającej się do pełnienia przez plan centralny roli bieżącego zarządzania.[9] Istniejący wówczas system planowania i zarządzania gospodarką, oparty na dyrektywności planu centralnego, decydował o układzie stosunków pomiędzy jednostkami gospodarczymi w sferze powiązań poziomych i pomiędzy poszczególnymi szczeblami zarządzania w sferze powiązań pionowych.

Proces planowania w tym systemie przebiegał kilkakrotnie i w różnych formach przez cały układ podmiotów wykonujących funkcje gospodarcze. Pomiędzy poszczególnymi szczeblami zarządzania istniała sprzeczność interesów, która przejawiała się w postaci „targów" o plan: jednostki pod-

---

[8] Por. T r o j a n e k: *op. cit.*, ss. 31—36 oraz 222.

[9] Por. E. C y r s o n: *Ewolucja systemu planowania ogólnogospodarczego a cel gospodarowania;* T. R a b s k a: *Ewolucja charakteru planu gospodarczego jako formy zarządzania* — referaty wygłoszone na sesji naukowej na temat *Problemy zarządzania gospodarką narodową*, Poznań 27—28 luty 1975; R. M a l i n o w s k i: *Ewolucja systemu planowania gospodarczego a problem charakteru prawnego planów gospodarczych*, „Państwo i Prawo" 1975, nr 2, ss. 35—37.

ległe chciały uzyskać jak najkorzystniejsze relacje środków do zadań, do czego nie chciała dopuścić jednostka nadrzędna, gdyż żądań tych nie mogła zbilansować w ramach środków i zadań otrzymanych z „góry". Natomiast pomiędzy poszczególnymi jednostkami w układzie poziomym nie nawiązywano ścisłej współpracy, gdyż wymogi wynikające z przekazywania zadań dyrektywnych i związany z tym przepływ informacji z góry do dołu powodował, iż w sferze zainteresowania przedsiębiorstw pozostawał niemal wyłącznie układ pionowy. W tym układzie przedsiębiorstwa otrzymywały zadania, uzgadniały swoje plany i wszelkie swoje poczynania, rozliczały się z wykonania zadań itp. Tu ścisła współpraca planowa była konieczna. W ten sposób nastąpiła skutecznie izolacja powiązań poziomych, dostawcy produkowali tylko po to, aby wykonać z góry otrzymane zadania. Podejmowali oni produkcję takich asortymentów (w odpowiedniej ilości), dzięki którym najłatwiej wykonać plan, nie zwracając uwagi na potrzeby odbiorców.[10] Stąd niestabilne warunki zaopatrzenia, niepewność dostaw, nadmiar jednego, niedobór drugiego towaru itp.

System planowania i zarządzania oparty na dominującej roli dyrektyw planu centralnego wymagał określonej procedury i szczegółowości planowania: wytyczne do projektów planów wszystkich szczebli, projekty planów wszystkich szczebli, centralny NPG, zadania NPG dla wszystkich szczebli, plany techniczno-ekonomiczne przedsiębiorstw i zjednoczeń.

Proces planowania w warunkach wspomnianego wyżej układu stosunków pomiędzy szczeblami i przedsiębiorstwami z samej istoty nie mógł przebiegać sprawnie w układzie poziomym, gdyż główny nurt informacji planistycznej biegł kanałami pionowymi. Stąd w procesie opracowywania planu występują ciągłe zmiany, które nie tyle wynikały z niemożności przewidywania zmian na danym szczeblu, ile z zasad planowania i bilansowania na wyższym szczeblu, projektów planów jednostek podległych. Przedsiębiorstwa otrzymywały szczegółowe, bardzo rozbudowane roczne zadania planowe znacznie różniące się od zadań określonych w planach wieloletnich. W tych warunkach zarówno dostawca, jak i odbiorca unikał zawierania umów wieloletnich, gdyż mogły one przysporzyć dodatkowych „kłopotów" w związku ze zmianami (w stosunku do planu wieloletniego), otrzymywanymi z jednostkami nadrzędnej co do rocznych zadań planowych. Zmiany te nie ograniczały się tylko do zmian ilościowych, dotyczyły one również profilu produkcji i zmian asortymentowych. Były one dokonywane w kolejnych fazach procesu planowania. W opisanej procedurze planowania, w sytuacji ciągłej płynności wskaź-

---

[10] Por. K. Golinowski: *Systemowe przyczyny trudności*, „Życie Gospodarcze" 1971, nr 30.

ników i zadań szczegółowość, jaką się operuje, nie pozwalała nawet na dokładne zbilansowanie efektów finalnych. Siłą rzeczy więc powiązania umowne schodziły na plan dalszy.[11]

Przedstawione przyczyny, mające źródło w istniejącym wówczas systemie planowania, wyjaśniają brak zainteresowania umowami wieloletnimi. W praktyce umowy wieloletnie nie mogły być wprowadzane w życie (a jeżeli były zawierane, to stanowiły zwykłą formalność) z uwagi na brak sprecyzowanych wieloletnich programów dostawców i odbiorców, co, jak wiadomo, było konsekwencją dominacji planowania bieżącego (rocznego) nad planowaniem wieloletnim. Plany wieloletnie w niedługim czasie po opracowaniu dezaktualizowały się, nie stanowiąc żadnej wytycznej działania na dłuższy okres. Inną przyczynę, zniechęcającą jednostki gospodarcze do zawierania umów na dłuższe okresy, stanowiła sprzeczność między tymi umowami a systemem rocznego rozdzielnictwa, co również było następstwem nadrzędności planu rocznego nad wieloletnim.[12] Niejednokrotnie organy bilansujące i rozdzielające podejmowały decyzje o przydziale artykułów rozdzielanych w sposób naruszający postanowienia umów wieloletnich. Brak korelacji na tym odcinku powodował liczne zakłócenia między przedsiębiorstwami. Siłą rzeczy umowy długoterminowe nie mogły być w sposób trwały powiązane z planowaniem wieloletnim. Wskazać należy, że obowiązujące przepisy prawne, będące wyrazem zmian w systemie planowania i zarządzania, wprowadziły rozwiązania zmierzające do zagwarantowania niezbędnej stabilności umów długoterminowych poprzez związanie z umowami wieloletnimi pierwszeństwa ulokowania w bilansie materiałów reglamentowanych. Znalazło to w szczególności wyraz w postanowieniach uchwały nr 192 RM z r. 1973, która wyraźnie statuuje priorytet umowy wieloletniej nad rozdzielnictwem. Zgodnie z postanowieniami § 4 ust. 2 uchwały nr 192, umowy wieloletnie, dotyczące towarów podlegających rozdzielnictwu oraz ich zmiany powinny być przez sprzedawców przesyłane do zarejestrowania organom wyznaczonym na podstawie obowiązujących przepisów do sporządzania szczegółowych planów rozdziału. Nieuwzględnienie w rocznym planie rozdziału pełnej ilości towarów, które kupujący powinien otrzymać zgodnie z umową wieloletnią, może nastąpić tylko za zgodą kupującego.

W przedstawionych wyżej warunkach zatem nie można było kształtować właściwych więzi w układzie poziomym. Wymaga to bowiem takiego mechanizmu planowania i zarządzania, w którym dominującą rolę odgrywałyby odpowiednio ukształtowane przez centrum powiązania poziome między przedsiębiorstwami. Na kształt tych powiązań można oddziaływać przy pomocy zespołu różnych instrumentów ekonomicznych. Podstawo-

[11] *Loc. cit.*

[12] Por. T r o j a n e k: *op. cit.*, ss. 222—223, M i l e w s k a: *op. cit.*, ss. 335—336.

wym warunkiem jest stworzenie takiego układu, w którym kanałem przepływu informacji dotyczącej planu i oddziaływania byłyby powiązania poziome. Wymaga to zmiany charakteru i funkcji planu centralnego, który powinien być przekazywany do jednostek gospodarczych przy pomocy instrumentów ekonomicznych, przy niewielkim udziale nakazów i poleceń administracyjnych. Taki kierunek miały zmiany w systemie planowania i zarządzania, których podstawowe wytyczne zostały sformułowane w materiałach z plenarnego posiedzenia Komisji Partyjno-Rządowej dla Unowocześnienia Systemu Funkcjonowania Gospodarki i Państwa 12 IV 1972 r. Zmiany te zostały już wdrożone w tzw. jednostkach inicjujących (wielkie organizacje gospodarcze) działających od 1 I 1973 r. w oparciu o nowe zasady ekonomiczno-finansowe i obejmujących 40% przemysłu.[13]

Podjęta reforma zmienia ogólne założenia dotyczące istoty planowania gospodarczego i planów. Zakłada przesunięcie punktu ciężkości planowania na szczeblu centralnym z planu rocznego na plany wieloletnie, które nie określają wyników, lecz przede wszystkim określone sposoby działania lub organizowania działalności gospodarczej. Podstawowym instrumentem sterowania rozwojem procesów gospodarczych staje się plan pięcioletni, wobec którego służebną rolę pełni plan roczny, będący jego konkretyzacją i podstawą bieżącego sterowania procesami gospodarczymi. Odpowiednio do tego ulega zmianie wzajemny stosunek szczebla centralnego i organizacji gospodarczych w zakresie planowania. Odchodzi się od dotychczasowego trybu opracowywania planów rocznych przez sumowanie i korygowanie projektów planów jednostek gospodarczych, a także od zasady, że plan roczny jest przenoszony do organizacji gospodarczych metodą rozpisywania zadań. Zamiast szczegółowego programowania działalności jednostek gospodarczych rozwija się programowanie mechanizmów i instrumentów sterujących. Szczegółowe dyrektywne zadania planowe zastępowane są przez parametry ekonomiczno-finansowe, jako główną formę oddziaływania organów centralnych na jednostki gospodarcze.[14]

Zarysowane wyżej układy w zasadniczy sposób zmieniają wzajemny stosunek organów centralnych i jednostek gospodarczych, zwiększając ich swobodę przy opracowywaniu i realizacji planów. Z istoty bowiem systemu parametrycznego, polegającego na działaniu wielu współzależ-

---

[13] Por. Malinowski: *op. cit.*, ss. 34—37.

[14] Por. *ibid.*, ss. 35—36; W. Baka: *Doskonalenie systemu kierowania gospodarką w Polsce Ludowej*, „Gospodarka Planowa" 1974, nr 7, s. 440 i n.; B. Gliński, E. Murawski: *Planowanie a zmiany systemowe wdrażane w jednostkach inicjujących*, „Gospodarka Planowa" 1974, nr 2, ss. 100—109; K. Paulus, W. Tłuchowski: *Kryteria gospodarowania a zmiany w systemie planowania*, „Życie Gospodarcze" 1974, nr 32.

nych i powiązanych ze sobą elementów ekonomiczno-finansowych, musi wynikać określony stopień samodzielności jednostek gospodarczych. W konsekwencji rośnie ranga umów, a zwłaszcza wieloletnich jako aktów planistycznych służących celom planowania rozmiarów i asortymentów produkcji w ciągu dłuższego czasu. Umowa, nie przestając być narzędziem zabezpieczającym wykonanie zadań planowych, staje się aktem odgrywającym znaczną rolę w planowaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw.[15]

III

Podejmując próbę kwalifikacji prawnej umów długoterminowych, za punkt wyjścia do dalszych rozważań można przyjąć rozróżnienie pojęciowe pomiędzy zobowiązaniowym stosunkiem prawnym a umową zobowiązującą, będącą jego źródłem.[16] Kwalifikowanie zamiast umowy stosunku zobowiązaniowego [17] pozwala wykorzystać występujące w ramach struktury stosunku zobowiązaniowego wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi elementami takiego stosunku dla pewniejszego stwierdzenia, czy dany konkretny stosunek zobowiązaniowy odpowiada wzorcowi wynikającemu z ustawowej definicji danej umowy nazwanej. Przy kwalifikowaniu konkretnych stosunków zobowiązaniowych i umów jako nazwanych trzeba najpierw ustalić, na podstawie treści konkretnej umowy, treść — możliwie pełnej — struktury stosunku zobowiązaniowego. Porównać ją następnie nie z treścią przepisów zawierających definicje poszczególnych umów nazwanych, lecz z treścią struktur stosunków zobowiązaniowych określonych w tych przepisach. W konsekwencji zakwalifikowanie konkretnego stosunku zobowiązaniowego i umowy do ich określonego rodzaju nie wymaga od stron określenia w umowie stosunku zobowiązaniowego, jak w przepisie zawierającym tzw. ustawową definicję, lecz określenia w umowie takiego stosunku zobowiązaniowego, jaki wynika z treści przepisu zawierającego jego określenie.[18] Oczywiście, że w konkretnej umowie strony mogą nie określić całej rozbudowanej treści stosunku zobowiązaniowego, jaki ma z niej wynikać. Wystarczy, jeżeli z treści umowy będzie można wnioskować o treści stosunku zobowiązaniowego uwzględniając funkcjonalny związek między długiem i kon-

---

[15] Por. T r o j a n e k: *op. cit.*, ss. 81—84 oraz 86—90.

[16] Por. A. K l e i n: *Elementy zobowiązaniowego stosunku prawnego*, Wrocław 1964, ss. 9—10 oraz 14—53; *id.*: *Pojęcie umowy i stosunku zobowiązaniowego kontraktacji*, „Studia Cywilistyczne” 1972, nr XIX, ss. 148—151.

[17] Por. K l e i n: *op. cit.*, s. 148.

[18] *Ibid.*, s. 149.

kretnymi obowiązkami oraz świadczeniem i jego przedmiotem a konkretnymi działaniami i przedmiotem tych działań.

Przechodząc do próby określenia treści stosunku zobowiązaniowego wynikającego z umowy długoterminowej najogólniej można stwierdzić, że nie jest ona jednolita i operowanie jakimś wzorcem, któremu powinien odpowiadać konkretny stosunek zobowiązaniowy, by mógł być zakwalifikowany jako wynikający z umowy długoterminowej, jest niemożliwe. Wynika to stąd, że umowa długoterminowa nie stanowi odrębnego, wykształconego w praktyce obrotu, typu umowy nazwanej. W tym miejscu przypomnieć należy, że wyodrębnienie poszczególnych typów umów następuje najpierw w praktyce obrotu i że dopiero po pełnym ukształtowaniu się w obrocie pewnego typowego stosunku umownego wskazane jest tworzenie nowego typu umów nazwanych w ustawodawstwie.[19] Wpływa na to z jednej strony występowanie w praktyce potrzeby istnienia szczególnych przepisów w dziedzinie takiego typowego stosunku prawnego, a z drugiej strony — możliwości ustalenia istotnych cech swoistych danego stosunku, mających charakter warunków niezbędnych *(essentialia negotii)*.[20] Następuje to wtedy, gdy wykształcony w obrocie typ stosunków umownych nie mieści się w ramach żadnego z dotychczas wydzielonych w prawie typów umów nazwanych. Rozważmy, czy przesłanki takie istnieją, gdy chodzi o umowy długoterminowe. Wydaje się, że nie istnieją. Wynika to stąd, że treść umów długoterminowych bywa różna w zależności od celu i przedmiotu współpracy kontrahentów, co uniemożliwia ustalenie istotnych cech swoistych — wspólnych dla wszystkich tego typu stosunków prawnych — które pozwalałyby na wyodrębnienie ich z dotychczas wyróżnionych w prawie umów nazwanych. Próby uzasadniające odrębność umów długoterminowych od pozostałych typów umów skazane są z góry na niepowodzenie, gdyż nie można w chwili obecnej wskazać takich ich cech, które stanowią *differentiam specificam* w stosunku do innych umów nazwanych, a nawet jeżeli umowy te wykazują pewne odrębności, to sprowadzają się one do momentów nieistotnych lub pozaprawnych.

Przede wszystkim podkreślić należy, że najczęściej treść umowy długoterminowej i wynikający z niej stosunek zobowiązaniowy będzie w zupełności mieścić się w tzw. definicjach ustawowych poszczególnych typów umów nazwanych. Fakt ten pozwoli odnosić owe ustawowe definicje umów nazwanych do stosunków zobowiązaniowych określonych i ukształtowanych przez treść rodzących je umów długoterminowych (będących w gruncie rzeczy jednym z typów umów nazwanych).

---

[19] Por. W. Czachórski: *Prawo zobowiązań w zarysie*, Warszawa 1968, s. 188; Jakubowski: *op. cit.*, ss. 109—110.

[20] Por. Jakubowski: *op. cit.*, s. 110.

Niekiedy w ramach oznaczonej umowy długoterminowej mogą występować elementy różnych typów umów nazwanych i ukształtowany stosunek zobowiązaniowy, którego źródłem jest umowa długoterminowa, będzie składać się z elementów różnych stosunków zobowiązaniowych. Będziemy mieli wówczas do czynienia z mieszaną umową długoterminową. W innych wypadkach, mających miejsce raczej rzadko, zespół elementów treści umowy długoterminowej może obejmować w całości uprawnienia i obowiązki nie występujące w żadnym typie umowy nazwanej (będzie to wtedy czysta umowa nienazwana). Wówczas będzie ona tworzyć stosunek zobowiązaniowy, do którego nie da się stosować przepisów zawartych w ustawowych definicjach żadnego z typów umów nazwanych. Nie będzie też można sięgać do przepisów zgrupowanych przy danej definicji, by móc ustalić treść stosunku zobowiązaniowego wynikającego z tego rodzaju umowy długoterminowej. Wówczas do takiej umowy długoterminowej i wynikającego z niej stosunku zobowiązaniowego można będzie stosować w drodze analogii przepisy regulujące „pokrewny" typ umowy nazwanej (oczywiście tylko wtedy, gdy między porównywanymi umowami zachodzi podobieństwo wystarczające do posłużenia się analogią) i w ten sposób określić treść stosunku zobowiązaniowego z niej wynikającego.

Umowa długoterminowa zatem w zależności od celu i przedmiotu współpracy gospodarczej może być określonego typu umową nazwaną, umową mieszaną *(contractus mixtus)*, bądź umową nienazwaną *(contractus innominatus)*. Zasadnicze rozważania będą dotyczyły umów długoterminowych będących źródłem przede wszystkim stosunków obligacyjnych, zobowiązujących strony do spełniania świadczeń. Jednakże kwalifikowane będą także jako nazwane, mieszane lub nienazwane takie umowy długoterminowe, które zobowiązują tylko do zawarcia umowy lub innych umów oraz umowy organizujące wprawdzie współpracę gospodarczą, ale nie rodzące nawet obowiązku zawarcia umowy.

IV

1. Najczęściej treścią umów długoterminowych jest zobowiązanie się do wytworzenia określonych co do gatunku rzeczy i dostarczenia ich nabywcy partiami lub sukcesywnie za zapłatą ceny. Tego rodzaju umowy długoterminowe ustalają w szczególności rodzaj i ilość towarów, jakie mają być dostarczone w poszczególnych latach kalendarzowych oraz zakres, tryb i terminy, w jakich mogą być wprowadzone do umowy zmiany i uzupełnienia.[21]

[21] Por. Trojanek: *op. cit.*, s. 224. Zob. w tej kwestii orzeczenia GKA: Orzecz.

Umowy długoterminowe przeważnie zawierają postanowienia, iż w późniejszym okresie zostaną ustalone szczegółowe warunki wykonania dostaw (ilości, terminy dostarczenia poszczególnych partii [22]). Szczegółowe warunki dostaw, a zwłaszcza ścisłe oznaczenie rodzaju i ilości wyrobów, warunki techniczne, terminy dostawy, warunki odbioru, zapłaty, terminy gwarancji strony ustalają w „umowach rocznych", których podstawą są uprzednio zawarte umowy wieloletnie lub zamówienia szczegółowe obejmujące dostawy dla danego roku, kwartału lub miesiąca, zgodnie z harmonogramem dostaw na poszczególne lata, stanowiącym integralną część umowy wieloletniej.[23] Bliższe sprecyzowanie przedmiotu umów długoterminowych, określonych zwykle w sposób ogólny, w grupach asortymentowych może stanowić treść rocznego harmonogramu dostaw, gdzie konkretyzuje się asortyment, ilość produkcji, terminy i inne warunki objęte umową.

Przedstawiona wyżej charakterystyka umów długoterminowych pozwala stwierdzić, że są to umowy o samodzielnym charakterze prawnym, w tym znaczeniu, że zobowiązują one wprost do określonych świadczeń, a nie zobowiązują tylko do zawarcia umów rocznych, co mogłoby skłaniać do traktowania ich jako umów przedwstępnych. W takim ujęciu umowa długoterminowa stanowi prawnomaterialną całość i nie może być rozumiana jako szereg autonomicznych umów formalnie połączonych jednym

---

GKA z 21 XII 1970/BO-12117/70, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1971, nr 8—9, poz. 878; orzecz. GKA z 21 VIII 1974/OT-6814/74, „Życie Gospodarcze" 1975, nr 10, s. 6; orzecz GKA z 21 III 1972/I-2382/72, „Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" 1973, nr 3, poz. 40; orzecz. GKA z 26 III 1973/I-2115/73 (nie publik.); orzecz. GKA z 20 XII 1972/I-11771/72 (nie publik.), orzecz. GKA z 15 VIII 1972/I-7544/71 (nie publik.).

[22] Por. wzór umowy długoterminowej (kooperacyjnej), zawieranej przez Hutę „Salowa Wola" P.P. w Stalowej Woli; wzór umowy kooperacyjnej (wieloletniej) zawieranej przez FSO w Warszawie, wzór umowy kooperacyjnej (wieloletniej) zawieranej przez Fabrykę Osprzętu Samochodowego „Polmo" w Łodzi, podległej Zjednoczeniu Przemysłu Motoryzacyjnego w Warszawie; umowę wieloletnią na dostawę towarów importowanych zawartą 6 III 1972 r. pomiędzy PHZ „Universal" w Warszawie a Przedsiębiorstwem Techniczno-Handlowym Zmechanizowanego Sprzętu Domowego „Eldom" w Warszawie.

[23] Por. orzecz. GKA z 11 X 1962/II-5731/62, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1963, nr 7, poz. 315. GKA orzekła, że „tak zwana umowa roczna jest jedynie skonkretyzowaniem postanowień umowy wieloletniej, a nie samodzielną umową". Jeżeli ulega zmianie zakres robót lub dostaw objętych umową roczną, lecz nie ulega zmniejszeniu zakres robót czy dostaw objętych umową wieloletnią, to — zdaniem GKA — w tym przypadku można mówić jedynie o zmianie ustalonego między stronami harmonogramu robót czy dostaw.

dokumentem.[24] „Umowy roczne", których podstawą są uprzednio zawarte umowy długoterminowe, nie stanowią zatem samodzielnych umów w sensie prawnym, lecz należy traktować je jako konkretyzację postanowień umowy długoterminowej.

Umowy długoterminowe w tym rozumieniu stwarzają między stronami stosunek zobowiązaniowy o charakterze ciągłym, zabezpieczający dostarczenie określonych surowców, półfabrykatów czy gotowych towarów „częściami lub periodycznie".[25] Na podstawie bowiem jednej i tej samej czynności prawnej (umowy długoterminowej) i w ramach tego samego stosunku umownego strony zobowiązane są do spełnienia wielu świadczeń, przeważnie jednorazowych, każde z nich ma charakter samodzielnego świadczenia, jednakże obowiązek spełnienia ich wynika z tej samej umowy, a przede wszystkim z tego samego stosunku prawnego.[26] Przeważnie bowiem dostawę realizuje się w kilku partiach (nie zawsze jednakowych), z tym, że podstawą będzie jeden i ten sam stosunek zobowiązaniowy, świadczenie każdej z zamówionych partii towaru ma charakter samodzielnego świadczenia jednorazowego, druga zaś strona jest zobowiązana zapłacić osobno za każdą dostarczoną partię towaru cenę, a więc zobowiązana jest do spełnienia wielu samodzielnych świadczeń jednorazowych, z których każde ma prowadzić do zrealizowania odpłaty za spełnienie odpowiedniego świadczenia przez dostawcę. Dalszą cechą charakterystyczną tych świadczeń jest ich periodyczność. Czynnik czasu stanowi zatem miernik wszystkich świadczeń i w miarę jego upływu „pojawiają się elementy dalszych świadczeń jednorazowych".[27] Świadczenia wynikające z tego rodzaju umów długoterminowych mają charakter świadczeń sukcesywnych (jako rodzaj świadczeń okresowych), a nie świadczeń jednorazowych rozłożonych na raty. Zobowiązania wynikające z tych umów należą do kategorii zobowiązań do świadczenia ciągłego (trwałego[28]). Należy

[24] Stanowisko takie znalazło wyraz w orzecznictwie SN. Wyrok SN z 19 III 1973/II CR-56/73, „Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" 1974, nr 7—8, poz. 156 z glosą aprobującą Z. Policzkiewicz-Zawadzkiej (ss. 328—329).

[25] Por. D. Henrich: *Vorvertrag, Optionsvertrag, Vorrechtsvertrag*, Berlin—Tübingen 1965, s. 117 oraz 121 i 126; W. Fikentscher: *Schuldrecht*, Berlin 1969, s. 96 i n.: Z. Radwański: *Uwagi o zobowiązaniach trwałych (ciągłych) na tle kodeksu cywilnego*, „Studia Cywilistyczne" 1969, nr XIII—XIV, s. 253 i n.

[26] Por. Klein: *Elementy...*, ss. 121—122 oraz 126—127.

[27] Por. *ibid.*, s. 128; Radwański: *op. cit.*, s. 253.

[28] Podzielam pogląd A. Kleina, że świadczenia sukcesywne stanowią podgrupę świadczeń okresowych i są przedmiotem zobowiązań ciągłych. Por. Klein: *op. cit.*, ss. 121—122 oraz 126—127; *id.*: *Pojęcie umowy...*, ss. 177—178. Odmienne stanowisko reprezentuje Z. Radwański, który odróżnia świadczenia sukcesywne od świadczeń okresowych. Jego zdaniem, świadczenia sukcesywne różnią się tym od świadczeń okresowych, że globalna ich wielkość jest w całości określona bez udziału czynnika

podkreślić, że co do kwestii charakteru świadczenia i samego stosunku zobowiązaniowego nie ma znaczenia to, czy ilość i rozmiary poszczególnych świadczeń oraz terminy ich spełnienia strony określiły z góry w umowie, czy pozostawiły to zgodnemu czy też jednostronnemu (co ma miejsce zwłaszcza przy umowach długoterminowych) określeniu w późniejszym terminie, czy wreszcie podały okres, w ciągu którego w pewnych odstępach czasu poszczególne świadczenia powinny być zrealizowane. We wszystkich tych przypadkach bowiem dłużnik zobowiązany będzie do spełnienia szeregu świadczeń jednorazowych (w taki czy inny sposób określonych), które nie stanowią części jednego świadczenia nawet wtedy, gdy na podstawie treści stosunku zobowiązaniowego (lub z umowy kreującej go) da się ustalić ogólny rozmiar wszystkich świadczeń, które mają być spełnione na podstawie jednego i tego samego stosunku zobowiązaniowego.[29] Stąd też nie wydają się uzasadnione próby przeciwstawiania zobowiązań sukcesywnych z jednej strony, zobowiązaniom do świadczenia okresowego (jako szczególnego rodzaju zobowiązań do świadczenia ciągłego) z drugiej strony, tym tylko różniących się od siebie, że suma świadczeń z góry nie została określona lub też została określona, lecz spełnianie poszczególnych świadczeń nie ma następować w jednakowych odstępach czasu.[30]

Przedstawiona wyżej treść stosunku zobowiązaniowego ukształtowanego umową długoterminową, będącą źródłem jego powstania, odpowiada wymogom art. 605 k. c., zawierającego ustawową definicję umowy dostawy. W konsekwencji tego rodzaju umowy długoterminowe należy zakwalifikować jako umowy dostawy (obejmujące szerszy rzeczowo i czasowo zakres współdziałania, w ramach kilku występujących po sobie lub ze sobą ekonomicznie związanych czynności prawnych) i stosować do nich przepisy art. 606—612, zgrupowane przy ustawowej definicji umowy dostawy z art. 605 k. c.

2. Przedmiotem umowy długoterminowej może być także zobowiązanie się dostawcy do dostarczenia częściami lub periodycznie (sukcesywnie) oznaczonych towarów, jednakże z wykluczeniem obowiązku ich wytworzenia. Znamienną cechą tego typu umowy — mającej zwykle charakter ramowy — jest powstanie trwałego stosunku między stronami, polegającego na stałym zaopatrywaniu przez jedną stronę drugiej strony w określony rodzaj towarów. Dostawa wykonywana jest sukcesywnie lub partiami, przy czym poszczególne partie tak dalece wyodrębniają się

czasu i dlatego zobowiązania mające za przedmiot tego rodzaju świadczenia do zobowiązań trwałych nie należą. R a d w a ń s k i: *op. cit.*, s. 254.

[29] Por. K l e i n: *Elementy...*, s. 122.

[30] Podzielam pogląd A. K l e i n a (*ibid.*, s. 122). Odmienne stanowisko zajmuje Z. R a d w a ń s k i (*op. cit.*, s. 254).

funkcjonalnie, że przybierają postać samoistnych świadczeń, wynikających z tego samego zobowiązaniowego stosunku prawnego (a nie rat jednego doświadczenia). Świadczenia te spełniane są w odstępach czasowych i dotyczą rzeczy zamiennych.

Jeżeli chodzi o ocenę prawną tej postaci umowy długoterminowej, polegającej na zobowiązaniu się jednej ze stron do dostarczania oznaczonych towarów partiami czy sukcesywnie, to stwierdzić należy, że nie może być ona zakwalifikowana jako umowa dostawy w rozumieniu art. 605 k. c., gdyż nie spełnia ustawowego wymogu, aby dostawca był równocześnie producentem rzeczy. W naszym ustawodawstwie wyłączono bowiem spod działania umowy dostawy sytuacje, gdy dostawca zaopatrujący stale danego nabywcę w określone towary nie jest ich wytwórcą, lecz nabywa je od poddostawców. Umowa taka będzie zatem umową sprzedaży, a nie tylko jakimś szczególnym rodzajem umowy dostawy, gdyż w ramach kodeksowej umowy sprzedaży (i stosunku zobowiązaniowego sprzedaży) mieszczą się w pełni trwałe powiązania umowne, polegające na stałym zaopatrywaniu w określony rodzaj towarów, które dopiero mają być wytworzone. W kodeksie cywilnym wprowadzono bowiem przepisy odnoszące się specjalnie do sytuacji, gdy świadczenie ma być spełniane „częściami" w różnych terminach.[31]

Umowy takie wykształciły się w praktyce obrotu w wielu państwach kapitalistycznych i występują pod nazwą umów o dostawy sukcesywne (*Sukzessivlieferungsvertrag*), a w literaturze i orzecznictwie w tych systemach prawnych, gdzie nie nastąpiło ustawowe wyodrębnienie umowy dostawy, traktuje się je jako podtyp umowy sprzedaży.[32] Umowy o dostawy sukcesywne pełnią funkcję prawnej formy stałego zaopatrywania odbiorcy przez dostawcę w określone towary. Mogą to być zarówno towary własnej produkcji, jak i towary nabywane przez dostawcę od osób trzecich (poddostawców). Istotna bowiem dla umowy o dostawy sukcesywne jest trwałość takiego stosunku, a nie pochodzenie przedmiotu dostaw. Warto nadmienić, że niekiedy w piśmiennictwie krajów zachodnich umowę

---

[31] Odmienne stanowisko zajmuje J. Jakubowski (*op. cit.*, ss. 110—111 oraz 113). Por. także: S. Grzybowski: *Sprzedaż a dostawa w nowym kodeksie cywilnym*, „Państwo i Prawo" 1965, nr 10, ss. 467 i 469.

[32] Por. Fikentscher: *op. cit.*, ss. 38 oraz 377, H. Becker: *Kommentar zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch (M. Gmür)*, Bern 1941, VI, I, ss. 115—116; E. Rabel: *Das Recht des Warenkaufs*, I, Berlin 1957. Umowa sukcesywnej dostawy w prawie niemieckim, s. 164; w prawie austriackim — ss. 183—184; w prawie francuskim i na terenie wpływów prawa francuskiego — ss. 198—199 oraz 206—207; w krajach hiszpańsko-portugalskich — ss. 242—245; w prawie angloamerykańskim — ss. 266—267 oraz 274—275; w prawie krajów skandynawskich — 295 oraz 298—299. Por. w szczególności rozdz. X (§ 66) — *Sukzessivlieferungsverträge*, ss. 528—532. W literaturze polskiej Jakubowski: *op. cit.*, ss. 101, 110, 111, 113.

o dostawy sukcesywne traktuje się jako umowę przedwstępną.[33] Dotyczy to zwłaszcza takich sytuacji, gdy treścią ramowej umowy o dostawy sukcesywne jest zobowiązanie do zawarcia umów szczegółowych, których warunki są określone lub wskazane są podstawy do ich określenia lub oznaczenia w treści umowy ramowej.

3. Umowa długoterminowa w stosunkach kooperacji przemysłowej, regulowanych przepisami uchwały nr 314 RM z 8 VIII w sprawie usprawnienia kooperacji przemysłowej[34], przybiera najczęściej postać umowy dostawy, umowy o dzieło, a niekiedy nawet spółki cywilnej lub umowy sprzedaży, gdy jako kooperant czynny występuje jednostka gospodarki nieuspołecznionej. Nie zajmujemy się jednak bliżej problematyką tych form prawnych, w jakich przebiega kooperacja przemysłowa, gdyż zagadnienie to było już szeroko omówione.[35]

4. Treść umowy długoterminowej stanowiącej źródło powstania i uformowania treści stosunku zobowiązanego może zostać ukształtowana odmiennie aniżeli miało to miejsce w dotychczas przedstawionych sytuacjach, w których umowy długoterminowe zobowiązywały wprost do określonych świadczeń.

Strony zawierające umowę długotermiową mogą mianowicie nadać jej charakter prawny umowy przedwstępnej. Przypadki takie spotykamy w orzecznictwie arbitrażowym.[36] Taka umowa długoterminowa zobowiązuje do zawarcia umów rocznych (szczegółowych), których warunki są określone w treści umowy długoterminowej. Aby mogła być ona zakwalifikowana do umów przedwstępnych, musi oczywiście odpowiadać ustawowym wymogom art. 389 k.c., a więc powinna — obok oznaczenia termi-

---

[33] Por. Becker: *op. cit.*, ss. 115—116.

[34] MP 1969, nr 13, poz. 106; zm. 1971, nr 42, poz. 270, zm. 1973, nr 36, poz. 218.

[35] Por. w tym zakresie zwłaszcza: S. Buczkowski, Z. K. Nowakowski: *Prawo obrotu uspołecznionego*, Warszawa 1974, s. 136 oraz 301 i n.; G. Domański: *Uwagi w sprawie umowy kooperacyjnej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1973, nr 2, ss. 37—42; Cz. Żuławska: *Problem odpowiedzialności cywilnej kooperantów i za kooperantów*, „Studia Prawnicze" 1970, nr 25, ss. 24—65; L. M. Rutman: *Prawowoje riegulirowanije koopierirowannych postawok*, Moskwa 1971, s. 6 i n.; A. Tanczuk, W. P. Jefimoczkin, T. E. Abowa: *Choziajstwiennyje objazatielstwa*, Moskwa 1970, ss. 147—160, 31—38. W zakresie orzecznictwa arbitrażowego: orzecz. GKA z 23 IX 1964/I-6827/64, „Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" 1965, poz. 141 z glosą W. Bagińskiego: orzecz. GKA z 7 IV 1961/I--1277/61, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1961, poz. 203; orzecz. GKA z 27 IX 1963/I-5638/63, „Orzecznictwo Sądów Polskich i Komisji Arbitrażowych" 1964, poz. 107.

[36] Por. orzecz. GKA z 29 VIII 1972/I-8691/72 (nie opublik.). GKA orzekła, że na stronie ciąży obowiązek zawarcia umowy rocznej, wynikający z obustronnych powiązań kooperacyjnych, a w szczególności z zawartej między stronami wieloletniej umowy kooperacyjnej na dostawę szczelinomierzy w latach 1970—1975.

nu zawarcia umowy przyrzeczonej — określać istotne postanowienie przyszłej umowy. W naszym przypadku treść umów szczegółowych powinna być „wystarczająco" określona w umowie długoterminowej.[37] Dla spełnienia tego wymogu wystarczy, że postanowienia istotne tych umów zostaną przez strony oznaczone albo będą oznaczalne, tzn. strony podadzą w umowie długoterminowej sposób i podstawy ich oznaczenia w przyszłości, bądź też postanowienia te dadzą się określić na podstawie treści umowy wieloletniej. Uznanie, że do spełnienia ustawowego wymogu określenia „istotnych postanowień" umowy przyrzeczonej wystarczy, gdy są one tylko oznaczalne, wydaje się słuszne, zwłaszcza w wypadku umów długoterminowych, których treść określona jest ramowo, a strony najczęściej zamieszczają postanowienia, iż szczegółowe warunki wykonania umowy w zakresie ilości, struktury, asortymentu zostaną sprecyzowane w późniejszym okresie w umowach szczegółowych. Dodać należy, że niejednokrotnie w obrocie uspołecznionym, gdy chodzi o ustalenie treści umowy, a zwłaszcza jakości (warunków) przedmiotu świadczenia, to swoboda stron jest często ograniczona, gdyż obowiązują różnego rodzaju normy, standardy (wzorce), warunki techniczne czy też receptury i w tym zakresie powinny być one włączone do postanowień umownych. Również na stronach ciąży obowiązek zawarcia umowy zgodnie z właściwymi przepisami o cenach. W powyższych przypadkach wola kontraktujących stron w zakresie ustalania postanowień umownych znacznie się zawęża, co powoduje, że wspomniany wymóg określenia istotnych postanowień umowy przyrzeczonej nie powinien być traktowany zbyt rygorystycznie i do jego spełnienia wystarczy, jeśli umowa długoterminowa zawiera taką miarę określoności, że w przypadku sporu treść umowy definitywnej może zostać ustalona poprzez wykładnię umowy długoterminowej.

W praktyce dążyć należy do takiego ukształtowania treści umów długoterminowych, aby przybierały one postać umów przedwstępnych o silniejszych skutkach jednostronnie zobowiązujących. Tylko wtedy — z uwagi na istniejący u nas od lat „rynek dostawcy" — miałyby one sens, gdyż dawałyby odbiorcy roszczenie o zawarcie umowy definitywnej, które w przypadku odmowy jej zawarcia przez dostawcę mógłby realizować w sporze arbitrażowym. Wyrok zapadły w takim procesie jest równoznaczny

[37] Por. W. Flume: *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, Das Rechtsgeschäft*, Berlin—Heidelberg—New York 1965, ss. 614—615; Henrich: *op. cit.*, ss. 101—105. W literaturze polskiej stawia się takie same wymagania umowie przedwstępnej. Umowa przedwstępna powinna zawierać taką miarę określoności, aby w oparciu o nią można było ustalić treść umowy przyrzeczonej. Por. w szczególności E. Drozd: *Umowa przedwstępna a umowa przyrzeczona*, „Nowe Prawo" 1973, nr 11, ss. 1562—1567 oraz cytowana tam literatura.

ze złożeniem oświadczenia woli przez kontrahenta, który nie wykonał umowy przedwstępnej.

5. Umowy długoterminowe nie są jedyną formą organizowania długookresowej współpracy przedsiębiorstw. W razie, gdy brak jest podstaw gospodarczych do zawarcia umowy długoterminowej przepisy uchwały nr 314 RM z r. 1961 o kooperacji przemysłowej (§ 6 ust. 5) [38] wskazują na możliwość zawarcia przez strony zamiast długoterminowej umowy porozumienia w sprawie kooperacji, w którym określają w szczególności tryb składania zamówień na elementy kooperacyjne i warunki umów, jakie mogą być w przyszłości między nimi zawarte. Przepisy regulujące treść umów długoterminowych kooperacyjnych stosuje się odpowiednio do porozumień w sprawie kooperacji (§ 6 ust. 5 w zw. z § 6 ust. 2 i 3 uchwały nr 314 o kooperacji przemysłowej).

Porozumienia w sprawie kooperacji zostały zatem przyjęte jako rozwiązanie alternatywne w stosunku do umów długoterminowych. Mają one służyć do osiągnięcia tego samego celu co umowy — zapewnić długofalową współpracę kontrahentów. Ich charakter prawny budzi jednak wiele wątpliwości.[39] Wiadomo, że efekty rozwiązań prawnych zależą także od form tych rozwiązań, a ich skuteczność zależy od ich trafności. W wypadku porozumień w sprawie kooperacji trudno mówić o ściśle określonej instytucji prawnej. Regulacja prawna wyczerpuje się — podobnie jak to ma miejsce w przypadku innych porozumień o współpracy — w określeniu wprowadzenia „porozumienia w sprawie kooperacji" i oznaczeniu celu, jakiemu mają służyć. Trzeba zatem szukać dla nich określonej treści, co nie oznacza uznania ich *a priori* za nową instytucję prawną, wprowa-

---

[38] MP 1969, nr 13, poz. 106; zm. 1971, nr 42, poz. 270; zm. 1973, nr 36, poz. 218.

[39] Por. S. Włodyka: *Porozumienia w sprawie warunków umów w obrocie towarowym*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1974, nr 3, ss. 402—403 oraz 405—406; Żuławska: *op. cit.*, ss. 35—36. Autorka traktuje porozumienia w sprawie kooperacji jako szczególny rodzaj umów nienazwanych, normujących ścisłą współpracę kontrahentów. S. Włodyka (*Funkcje umów (porozumień) gospodarczych*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1973, nr 7—8, s. 228) wyraził pogląd, że porozumienie w sprawie kooperacji stanowi odrębny, funkcjonalny typ umowy gospodarczej, której treścią jest ustalenie trybu i warunków zawierania umów o świadczenia bezpośrednie. Zdaniem tego autora porozumienia w sprawie kooperacji cechuje to, że nie określają jeszcze świadczeń bezpośrednio, lecz ustalają tylko sposób zawierania umów o takie świadczenia. Odmiennego zdania jest G. Domański: *Uwagi w sprawie umowy kooperacyjnej*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego 1973, nr 2, ss. 39—42. Por. cytowane w obu artykułach piśmiennictwo dotyczące tej kwestii. Por. też L. M. Rutman: *Prawowoje rieguIirowanije koopierirowannych postawok*, Moskwa 1971, ss. 6—22 oraz s. 86 in.; Sz. W. Opelbaum: *Organizacyja sowietskoj koopieratiwnoj torgowli*, Moskwa 1974; I. A. Tanczuk, W. P. Jefimoczkin, T. E. Abowa: *Choziajstwiennyje objazatielstwa*, Moskwa 1970, ss. 147—160 oraz 31—83.

dzoną przez uchwałę o kooperacji przemysłowej. Należy zwłaszcza mieć na uwadze tę okoliczność, że wszelkie możliwe tu konstrukcje prawne nie mogą abstrahować od tak czy inaczej ujętej treści umowy (porozumienia), w oparciu o którą można będzie wydobyć treść stosunku zobowiązaniowego z niej wynikającego, przy uwzględnieniu funkcjonalnego związku między długiem i konkretnymi obowiązkami oraz świadczeniem i jego przedmiotem a konkretnymi działaniami i przedmiotami tych działań.

Jako punkt wyjścia można przyjąć stwierdzenie, że termin „porozumienie" oznacza w naszym porządku prawnym [40] taki akt prawny, który stanowi dopiero podstawę do dokonywania czynności prawnych zgodnie z tym porozumieniem, czy to w ramach trwających stosunków gospodarczych między stronami porozumienia, czy też jako podstawa funkcjonowania osoby prawnej (typu korporacyjnego) albo zespołu pozbawionego osobowości (np. uchwalenie statutu spółki lub stowarzyszenia jako podstawa przyjmowania lub usuwania członków osoby prawnej oraz działalności jej organów). Porozumienia takie stwarzają przy tym umowne przesłanki do oceny między ich stronami, a niekiedy i względem osób trzecich, ważności i skuteczności dokonywanych następnie dalszych czynności prawnych. W przypadku porozumień w sprawie kooperacji mamy do czynienia z takim aktem prawnym, którego treścią jest ustalenie trybu i warunków zawierania umów o świadczenia bezpośrednie. Porozumienia w sprawie kooperacji mają na celu zabezpieczenie w przyszłości dostaw, a w konsekwencji zapewnienie zawarcia umów szczegółowych. Mogą one spełnić taką rolę wówczas, gdy wynikać z nich będzie obowiązek dostawcy do zawarcia umów szczegółowych. Zważywszy, że chodzi tu o współpracę w procesie produkcji, której przedmiotem są ściśle określone elementy kooperacyjne, porozumienia w sprawie kooperacji muszą prowadzić do stworzenia takiej sytuacji, w której dostawca (kooperant czynny) będzie nie tylko zobowiązany do zawarcia umowy, ale też do zawarcia jej w oznaczonym terminie i na dostawę określonych towarów. Tak ukształtowane porozumienia w sprawie kooperacji pokrewne byłyby umowom przedwstępnym, to jest takim, które spełniają wszystkie wymogi ważności przewidziane dla *pactum de contrahendo* w art. 389 k. c. Przydając im charakter umów przedwstępnych powinny one stwarzać jednakową z tymi umowami gwarancję, zawarcia umowy zasadniczej. Porozumienie o kooperacji powinno być zatem umową przedwstępną o tzw. silniejszych skutkach, ale jednostronnie działających. W razie uchylania się strony zobowiązanej (dostawcy) od zawarcia umowy strona uprawniona

[40] Por. S. Grzybowski: *System prawa cywilnego*, Warszawa 1974, t. I. ss. 479—480 oraz 381.

mogłaby doprowadzić przymusowo do zawarcia umowy przyrzeczonej. Realizacja skutku silniejszego — jak już nadmieniono — jest zależna od tego, by umowa przedwstępna czyniła zadość wymaganiom, od których zależy ważność umowy przyrzeczonej, w szczególności wymaganiom co do formy tej umowy. Podkreślić należy, że w obrocie uspołecznionym, a zwłaszcza w stosunkach kooperacji, która obejmuje wieloletnią współpracę stron, przydatna jest ta postać umowy przedwstępnej, która wywołuje skutki silniejsze w postaci roszczenia o zawarcie umowy przyrzeczonej, nie wystarcza natomiast umowa przedwstępna, w oparciu o którą można żądać jedynie naprawienia szkody, jaką strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy przyrzeczonej.

W pewnych wypadkach porozumienia w sprawie kooperacji nie zawierają treści wymaganej dla ważności umowy przedwstępnej [41] (mogą nie precyzować wszystkich istotnych warunków umów szczegółowych, terminów ich zawarcia, mogą przewidywać dokonanie czynności przygotowawczych zanim przyszłe umowy szczegółowe zostaną zawarte) i wówczas ze względów jurydycznych nie są umowami przedwstępnymi w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego. Jednakże funkcjonują one podobnie jak umowy przedwstępne i opierają się konstrukcyjnie na modelu *pactum de contrahendo*, unormowanym w art. 389 i 390 k. c. Podobieństwo to zachodzi zwłaszcza, gdy idzie o podstawę prawną przysporzenia *(causa obligandi)*, która w obu wypadkach jest jednakowa. Zarówno bowiem umowy przedwstępne, jak i porozumienia w sprawie kooperacji stwarzają podstawę do dalszych powiązań umownych. Tego rodzaju porozumienia w sprawie kooperacji należałoby zaliczyć do grupy umów o współdziałanie, które nie ustalają jeszcze szczegółowo świadczeń ani obowiązków stron, lecz tworzą ramy dla przedmiotu i treści przyszłych umów między stronami oraz ustalają sposób ich zawierania.[42]

V

W stosunkach kooperacji przemysłowej mogą występować także więzi umowne, które nie mieszczą się w ramach jednego, określonego typu umowy nazwanej. Będą to najczęściej różnego rodzaju umowy mieszane, których *essentialia negotii* obejmują niektóre elementy charakterystyczne dla umowy dostawy, umowy o dzieło i umowy sprzedaży. Ocena prawna tego typu mieszanych umów długoterminowych, stanowiących źródło po-

---

[41] Por. M. Madey, A. Stelmachowski: *Podstawy i zasady prawa gospodarczego*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego" 1974, nr 6, s. 185; Stelmachowski: *op. cit.*, s. 234.

[42] Por. Trojanek: *op. cit.*, s. 208.

wstania i ukształtowania treści stosunku zobowiązaniowego obejmującego elementy treści różnych stosunków zobowiązaniowych, wynikających z różnych typów umów nazwanych, może być dokonywana w trojaki sposób:

1) według tzw. teorii absorbcji stosunek zobowiązaniowy wynikający z niej należy podporządkować przepisom tego typu umowy nazwanej, któremu odpowiada świadczenie główne umowy długoterminowej (umowy mieszanej);

2) według tzw. teorii kombinacji do umowy długoterminowej należy stosować bezpośrednio (wprost) przepisy dotyczące tych umów nazwanych, których elementy objęte są treścią danej umowy długoterminowej, przy czym każdemu z tych elementów należy podporządkować skutki prawne przewidziane w przepisach regulujących odpowiedni typ umowy nazwanej;

3) według tzw. teorii analogii przepisy regulujące umowy nazwane można stosować do umowy długoterminowej tylko w drodze analogii.[43]

Mieszane umowy długoterminowe mogą w szczególności polegać na zobowiązaniu się dostawcy do wytworzenia z własnego materiału i dostarczenia odbiorcy różnego rodzaju skomplikowanych maszyn, urządzeń zespołów, których produkcja odbywa się z pewnym współdziałaniem kupującego (dostarczenie dokumentacji technicznej przez nabywcę, nadzór odbiorcy nad produkcją, sprawdzenie jakości użytych surowców i materiałów). Stwarzając stan współdziałania odbiorcy z dostawcą w wyprodukowaniu dzieła (zwłaszcza w sytuacji, gdy nabywca stawia dziełu szczególne wymagania, których wyrazem jest dostarczona dokumentacja techniczna lub, gdy wytworzenie zamówionego dzieła ma nastąpić w ściśle określony sposób) stosunek taki nie mieści się w ramach przepisów o sprzedaży, zaś przepisy dotyczące umowy o dzieło również są mało przydatne.[44] Tego rodzaju umowy (mające z reguły charakter długoterminowy) należałoby zakwalifikować jako umowy kombinowane (podgrupa umów mieszanych), w których zobowiązanie jednej strony obejmuje połączone równorzędne świadczenia charakterystyczne dla (dwu lub więcej) różnych typów umów, oraz stosować do nich przepisy o sprzedaży i o umowie o dzieło.

Dla porównania warto nadmienić, że takie umowy od dawna wy-

---

[43] Por. B. Gawlik: *Umowy mieszane*, „Palestra" 1974, nr 5, ss. 30—32; Fikentscher: *op. cit.*, s. 372; L. Enneccerus, H. Lehmann: *Recht der Schuldverhältnisse*, Tübingen 1958, s. 396 i n.; K. Larenz: *Lehrbuch des Schuldrechts, Besonderer Teil*, München—Berlin 1965, II, ss. 5—6.

[44] Por. Jakubowski: *op. cit.*, ss. 99, 101, 110, 111; S. Buczkowski: *Umowa dostawy w polskim systemie prawnym*, „Państwo i Prawo" 1957, nr 4—5, ss. 789—790.

kształciły się w praktyce obrotu licznych państw kapitalistycznych i noszą nazwę „umowy o dostawę dzieła" (*Werklieferungsvertrag* — por. § 651 BGB). Stanowią one kombinację umowy sprzedaży z umową o dzieło. W literaturze niemieckiej[45] określone są jako *Typenkombinationsvertrag* lub *Typenverbindungsvertrag*. Polegają one na zobowiązaniu się jednej ze stron do spełnienia połączonych równoważnie świadczeń należących do różnych typów umów. Świadczenie umowne obejmuje przy tym sumę gospodarczo powiązanych poszczególnych świadczeń, wynikających z różnych typów kontraktów. Tym, wywodzącym się z różnych umów, świadczeniom odpowiada jednolite świadczenie drugiej strony, wyrażone przeważnie w pieniądzu. W doktrynie[46] uważa się, że do tego rodzaju umowy kombinowanej (będącej podgrupą umów mieszanych) należy stosować bezpośrednio przepisy dotyczące tych umów nazwanych, których elementy objęte są treścią danej umowy mieszanej, przy czym każdemu z tych elementów należy odnieść skutki prawne przewidziane w przepisach regulujących odpowiedni typ umowy nazwanej.

VI

W niektórych przypadkach — występujących w praktyce obrotu — zespół elementów treści umowy długoterminowej może składać się w całości ze składników nie występujących w żadnym typie umowy nazwanej. Mielibyśmy wówczas do czynienia z czystą umową nienazwaną. Tego rodzaju nienazwana umowa długoterminowa może tworzyć stosunek prawny o charakterze ciągłym, zobowiązujący do spełnienia świadczeń sukcesywnych. Niekiedy może zostać inaczej ukształtowana. Przedmiotem nienazwanych umów długoterminowych może być także zobowiązanie do zawarcia umowy czy innych umów w przyszłości, bądź też do ich konkretyzacji. Mogą zobowiązywać producentów do zabezpieczenia potrzebnych urządzeń, materiałów i surowców, a odbiorców — do udzielania producentom wszelkiej możliwej w tym zakresie pomocy. Wówczas nienazwane umowy długoterminowe stwarzają podstawę i ramy do dalszych powiązań umownych. Spełniają one zatem funkcje przygotowawcze i zabezpieczające dla przyszłych umów. Pod tym względem są one pokrewne umowom przedwstępnym, funkcjonują podobnie jak te umowy, aczkolwiek często nie spełniają wszystkich warunków ich ważności (mogą nie precyzować wszystkich istotnych warunków przyszłych umów, liczba tych umów może być nieokreślona albo mogą przewidywać dokonanie pewnych czynności przygotowawczych zanim przyszłe umowy zostaną

---

45 F i k e n t s c h e r: *op. cit.*, ss. 372—373 oraz 509—510.

46 *Ibid.*, s. 373.

zawarte, co nie jest objęte przedmiotem umowy przedwstępnej) i stąd ze względów jurydycznych nie mogą być kwalifikowane jako umowy przedwstępne w znaczeniu art. 389 i 390 k. c. Okazuje się także, że przedmiotem nienazwanych umów długoterminowych może być organizacja współpracy gospodarczej. Stanowią one wtedy prawne ramy wieloletniego współdziałania kontrahentów w określonej dziedzinie produkcji i zaopatrzenia.

We wszystkich wspomnianych przypadkach tak ukształtowane umowy długoterminowe będą źródłem stosunku zobowiązaniowego, do którego nie da się stosować przepisów zawartych w ustawowych definicjach żadnego z typów umów nazwanych. Nie będzie też można stosować przepisów zgrupowanych przy danej definicji określonego typu umowy nazwanej, aby móc ustalić treść stosunku zobowiązaniowego wynikającego z takiej umowy długoterminowej. Do takiej umowy i ukształtowanego przez nią stosunku zobowiązaniowego można będzie jedynie w drodze analogii stosować przepisy regulujące „pokrewny" typ umowy nazwanej.

РЕЗЮМЕ

Осуществленные в 1970—1975 гг. реформы планирования и управления, выражающиеся в отказе от административных форм управления в пользу экономических параметров и инструментов, в значительной степени способствовали росту значения и расширения как области деятельности гражданского права, так и присущих ему средств. Из всех гражданско-правовых институтов особую роль здесь играют договоры, особенно договоры долгосрочные, создающие постоянные отношения тесного экономического сотрудничества, наиболее желательного с экономической точки зрения. Долгосрочные договоры делают возможными правильно организовывать и планировать процессы производства, обеспечивают постоянное и ритмическое снабжение. Долгосрочные договорные отношения способствуют развитию специализации, концентрации и унификации, а также увеличению серийности производства, что в свою очередь содействует улучшению качества продукции и влияет на снижение ее себестоимости. Следует отметить, что до настоящего времени долгосрочные договоры использовались недостаточно широко. Причины такого положения заключаются прежде всего в существующем механизме функционирования народного хозяйства, детерминированного административно-директивной системой планирования и управления. Основанная на директивности центрального плана, система хозяйственного планирования и управления вызывала действенную изоляцию низших договорных отношений в пользу плановых заданий и предписаний, установленных сверху. Значение долгосрочных договоров в результате реформ системы планирования и управления значительно выросло.

Что касается легислатурного нормирования проблем долгосрочных договоров, то следует подчеркнуть отсутствие единого правового урегулирования в этой области. Нормы гражданского кодекса о договорах-поставках, целью которых является создание правовых рамок для более тесных и постоянных отношений между производителем и получателем, оказались недостаточными, и для фор-

мирования их содержания возникла необходимость создания более точных правовых основ, нашедших отражение в постановлениях Совета Министров ПНР.

Предпринимая попытку правовой квалификации долгосрочных договоров, за исходный пункт было принято понятийное различение между обязательственным правовым отношением и обязывающим договором — его источником. Квалифицирование вместо договора обязательственного отношения разрешает (первым, кто в польской литературе обратил на это внимание, был А. Клейн) использовать выступающие в рамках структуры обязательственного отношения взаимозависимости между отдельными элементами такого отношения, целью которого было бы установление — соответствует ли данное (конкретное) обязательственное отношение образцу, которым является дефиниция данного типичного, предусмотренного законом, названного договора (*contractus nominatus*).

Характеризуя содержание структуры обязательственного отношения, вытекающего из долгосрочного договора, установлено, что эта структура неоднородна и оперирование каким-либо образцом отношения, которому должно соответствовать конкретное обязательственное отношение, чтобы оно могло быть заквалифицировано как вытекающее из долгосрочного договора, является невозможным. Это следует из того, что долгосрочный договор не является обособленным, сложившимся в практике оборотом типа договора, предусмотренного законом. В зависимости от цели и предмета сотрудничества долгосрочный договор может приобрести вид определенного типа названного договора предусмотренного законом, а может также квалифицироваться как смешанный договор (*contractus mixtus*) или как неназванный, не предусмотренный законом договор (*contractus nominatus*).

RÉSUMÉ

Les réformes du système de planification et de gestion, réalisées de 1970 à 1975 et se manifestant dans la politique économique par l'abandon des instruments du type administratif au profit des instruments et des paramètres économiques, ont considérablement contribué à l'augmentation de l'importance et à l'élargissement de l'étendue d'action du droit civil et des instruments propres à ce droit. Parmi les institutions de droit civil, un rôle particulier dans ce domaine est joué par les contrats, surtout ceux à long terme formant une relation durable d'étroite collaboration économique, souhaitable principalement du point de vue économique. Les contrats à long terme rendent possible l'organisation convenable et la planification des procęssus de production; ils garantissent un approvisionnement permanent et rythmique. Les relations de longue durrée, résultant de ces contrats, favorisent le développement de la spécialisation, de la concentration, de l'unification et de l'augmentation de la production à longues séries, ce qui permet l'amélioration de la production et la réduction des frais propres. Il faut souligner que, dans la pratique économique actuelle jusqu'à présent, les contrats à long terme n'étaient pas mis à profit dans un degré plus grand. Un tel état de choses a été formé par plusieurs facteurs causés avant tout par le mécanisme existant de fonctionnement de l'économie, déterminé par le système de planification et de gestion basant sur les directives administratives. Ce système, se fondant sur les directives du plan central, donnait en résultat l'isolation efficace des liens horizontaux au profit des buts et des commandements relatifs au plan. Par suite des réformes dans le système de planification et de gestion, l'importance des contrats à long terme a considérablement augmenté.

Quant à la réglementation législative des problémes des contrats à long terme, il faut souligner le manque, observé jusqu'à présent, de règlement juridique uniforme dans ce domaine. Les prescriptions du code civil sur les contrats de livraison, qui doivent former un cadre juridique pour les relations plus étroites et plus durables entre le producteur et le preneur, se sont avérées insuffisantes. On a donc jugé nécessaire de créer des bases juridiques plus précises pour la formation de leurs contenus dont le reflet étaient les prescriptions d'un rang inférieur, surtout les décisions du Conseil des Ministres.

Pendant l'essai de qualification juridique des contrats à long terme, on a pris pour le point de départ le discernement de notion entre la relation juridique d'obligation et le contrat d'engagement d'où il résulte. Le fait de qualifier la relation d'obligation au lieu du contrat — ce qui a été déjà souligné dans la littérature scientifique polonaise par A. Klein — permet de mettre à profit les interdépendances observées, dans le cadre de la structure du rapport d'obligation, existant entre les éléments particuliers d'un tel rapport, pour constater avec plus de sûreté si un rapport concret d'obligation correspond au modèle qui s'ensuit de la définition statutaire d'un contrat nommé donné.

En faisant la caractéristique du contenu de la structure du rapport d'obligation résultant du contrat à long terme, on a constaté que cette structure n'était pas uniforme et qu'il était impossible de parler d'un modèle de ce rapport auquel devrait correspondre un rapport concret d'obligation pour qu'il puisse être qualifié comme résultant du contrat de ce type. Cela est causé par le fait que le contrat à long terme n'est pas un type de contrat nommé, formé dans la pratique. Dépendamment du but et de l'objet du trafic économique, le contrat à long terme peut prendre la forme d'un type défini de contrat nommé; il peut être qualifié comme mixte *(contractus mixtus)* ou bien comme innommé *(contractus innominatus)*.